

## **Al via il “Buy Wedding in Italy”: gli operatori da 5 continenti con il meglio che offre il nostro Paese per il ‘destination wedding’**

**Dal 12 sera al 14 novembre 2018 si svolge a Bologna “Buy Wedding in Italy”, l’appuntamento business to business dedicato all’offerta del meglio che l’Italia può offrire per i matrimoni esteri. Partecipano 30 buyer internazionali e oltre 60 seller dell’offerta delle regioni italiane, ospitati in alcune dimore storiche di Bologna.**

Un’importante rappresentanza dell’offerta del comparto wedding nazionale si presenta, **dal 13 al 14 novembre 2018 a Bologna**, alla 4° edizione di “Buy Wedding in Italy”, il maggior appuntamento dedicato alla ‘**destination wedding**’ italiana che ha ottenuto il patrocinio dell’Ente Nazionale per il Turismo (ENIT), vedrà la partecipazione di 30 importanti buyer internazionali in rappresentanza di 5 continenti con forte presenza da Cina, Russia e Gran Bretagna. Gli operatori nazionali, tra i più qualificati del settore, saranno 60 in rappresentanza di 15 regioni. L’iniziativa, organizzata da ‘**Bussolaeventi**’, avrà luogo negli ampi spazi di Palazzo Isolani, nel cuore della città, in Piazza S. Stefano, mentre le due serate a tema riservate agli operatori si terranno a Palazzo Boncompagni e all’Accademia dei Notturmi, nella vicina provincia.

La formula di quest’anno - come precisa l’organizzatore **Valerio Schönfeld**, titolare di ‘bussolaeventi’ - è cambiata: “Si tratta d’una manifestazione professionale che deve tenersi, nel caso del wedding, in un periodo di basso carico di lavoro: l’ideale è novembre, per poter fare decollare definitivamente il BWI e confermarlo come il Punto di riferimento del Destination Wedding in Italia. Per questa edizione di Buy Wedding in Italy – ha proseguito **Valerio Schönfeld** – editiamo un magazine accattivante, glamour e tecnico, distribuito nelle più importanti Conferenze e Fiere del Turismo e del Wedding nel mondo. Sono infatti ben 30 le delegazioni di operatori buyer – sottolinea l’organizzatore del BWI - con i migliori esperti a livello internazionale, provenienti da USA, Cina, Brasile, Russia, Inghilterra, Germania, Olanda, Iran, Kuwait, solo per citarne alcuni. I 60 seller italiani provenienti da 15 regioni sono stati ammessi alla manifestazione per potere interloquire adeguatamente con i qualificati ospiti dell’evento”.

Secondo una recente indagine, realizzata dal Centro Studi Turistici di Firenze, sono **più di 8 mila eventi** in un anno per un fatturato stimato di oltre 440 milioni di euro: questi i numeri del Wedding Tourism, il turismo dei matrimoni degli stranieri in Italia nel 2016. Il mercato del **wedding tourism coinvolge circa 52.00 operatori del settore** a cominciare dagli wedding planner (3.200), alcuni operano all’estero, e fotografi (7.350). Secondo i dati indicati nella ricerca, 50 è il numero medio degli invitati e **54.516 € la spesa media per matrimonio**, per un **fatturato totale stimato di € 440,8 milioni**. Le coppie sono arrivate in prevalenza dal Regno Unito (27,6%, per 132.5 milioni di euro stimati), seguito da Usa (21,2%, per 76.8 milioni), Australia (8,9%, per 36.2 milioni euro), Germania (5,3%, per 21,4 milioni euro), Canada (4,5%), Irlanda (4,1%), Russia (3,9%), Francia, Svizzera e Brasile.

“Il destination wedding è un fenomeno in costante crescita – afferma **Bianca Trusiani**, Presidente del Comitato Tecnico BWI, tra i massimi esperti italiani del settore – tanto da essere diventato una vera e propria moda. Con i giusti elementi ed una preparazione adeguata, sia il singolo imprenditore, sia il territorio possono trarne un grande vantaggio. Si devono analizzare tutti gli attori del destination wedding: Imprenditoria, Istituzioni, Associazioni di Categoria ed indicare come ci si deve organizzare nella filiera corta per ottimizzare l’offerta e creare un prodotto composto. Così facendo, si ha la possibilità di entrare nella filiera lunga del turismo e, attraverso azioni strategiche, far arrivare flussi turistici dedicati non solo al destination wedding ma anche al romantic tour”.

Nel corso delle 2 giornate vi saranno **ben 14 convegni, focus e talk show** che toccheranno i temi più importanti sia per i buyers, sia per i seller, condotti da nomi prestigiosi quali Angelo Garini, Erika Gottardi, Antonio Percario, Mauro Santinato, Viola Tarantino, Alessandro Tortelli, coordinati da Bianca Trusiani.

La manifestazione ha riconfermati i patrocini di ANUSCA (Associazione Nazionale Ufficiali di Stato Civile e d’Anagrafe), ed i media-partnership Zannkyou Weddings, Switchmagazine, Voyager-magazine, Whitemagazine.  
*Bologna, 09.11.2018*

## IL PROGRAMMA di "BUY WEDDING IN ITALY"

1 GIORNO martedì 13 novembre 2018

1	09.30 – 10.15		<b>BIANCA TRUSIANI</b>	Apertura lavori <b>Come capire se si hanno le caratteristiche per entrare nel Destination Wedding!</b> <i>Imprenditoria, professionisti e territori a confronto.</i>
	10.15 – 10.45		<b>FAI</b>	Il patrimonio artistico e culturale italiano teatro emozionale per eventi e cerimonie.
2	10.45– 11.15		<b>VALERIA MANGANI</b>	<b>Il Made in Italy: stile e lusso sempre più sostenibile</b>
3	11.15 - 11.45	<i>COFFEE BREAK</i>		
4	11.45 – 12.30		<b>ALESSANDRO TORTELLI</b>	<b>Capire l'universo del Destination Wedding in Italia attraverso l'osservatorio.</b> <i>Nuovi flussi in un panorama che cambia repentinamente.</i>
5	12-30 – 13.00		<b>MARCO MASON</b>	<b>Le leve dell'Inbound Marketing per rendere un territorio "Wedding Friendly".</b>
6	13.00- 13-30		<b>ROBERTA TORRESAN</b>	<b>Come si organizza un matrimonio di classe in ottica destination wedding</b> Lusso bellezza eleganza - classe - chiavi in mano
x	13.30 – 15.00	PRANZO		
7	15.00 17.00	TALK SHOW	<b>Gottardi Mangani Torresan Mason Tortelli Garini Trusiani</b>	<b>La bellezza del made in Italy</b> <i>Tradizione, cultura, lusso, creazione lo stile italiano nel mondo.</i>

IL PROGRAMMA di "BUY WEDDING IN ITALY" - 2 GIORNO mercoledì 14 novembre

1	09.30 – 10.15		<b>ANGELO GARINI</b>	<b>Architettura degli eventi.</b> <i>Quali sono le caratteristiche per poter "firmare" un evento.</i>
2	10.15 – 10.45		<b>ERIKA GOTTARDI</b>	<b>Arte, moda, cultura, diffusione di un concetto tutto Made in Italy.</b> <i>Come viene recepita la nostra immagine all'estero e come ci si relaziona.</i>
3	10.45 – 11.15		<b>MAURO SANTINATO</b>	<b>Strutture ricettive: opportunità, rimodulazione degli spazi.</b> <i>Massimizzare la capacità di accoglienza e destagionalizzare.</i>
X	11.15 - 11.45	COFFEE BREAK		
4	11.45 – 12.15		<b>ANTONIO PERCARIO</b>	<i>Come entrare nei circuiti internazionali per fare business attraverso relazioni selezionate.</i> <b>Creare nuove concrete connessioni con l'estero.</b>
5	12-15 – 13.00		<b>LOREDANA CAPONE VIOLA TARANTINO</b>	<b>Come rilanciare un territorio attraverso il destination wedding e mettere a sistema tutta la filiera corta per un efficiente marketing territoriale</b> <b>IL CASO PUGLIA</b>
6	13.00 – 13.30		<b>ALESSANDRO ROSA</b>	<b>Il cinema professionale al servizio del Destination Wedding.</b> <i>Location eccezionali e fuori dai soliti circuiti, come entrare in questo mercato la parola allo scenografo.</i>
	13.30 – 15.00	PRANZO		
7	15.00 – 17.00	TALK SHOW	<b>Trusiani Garini Gottardi Rosa Percario Santinato Tarantino Ambrogi</b>	<b>L'Italia e il Made in Italy.</b> <i>Lo sviluppo dei territori, la ricerca di nuove location, entrare nel mercato, creare il prodotto e venderlo.</i>

Ufficio stampa:

**EdiHouse** di Giulio Biasion – comunicazione - eventi - editoria

Via A. Murri, 43 - 40137 Bologna - tel. 051.306112 - cell. 348.3150694 E-mail: ufficiostampa@edihouse.it

**bussolaeventi**

Via Tosarelli, 284 - 40055 Villanova di Castenaso (BO) - tel. 051.6053705 www.buyweddinginitaly.it